

Objectifs :

- Comprendre les objectifs publicitaires sur les réseaux sociaux
- Maîtriser les bases des outils principaux et être en mesure de créer, optimiser des campagnes et d'interpréter les résultats

Participants :

Chefs de projets, Responsables Web, Webmasters, Chargé(e)s de communication, Community managers, Web marketeurs

Prérequis :

- Connaître fonctionnement des réseaux sociaux et le principe du community management.
- Connaître les différents types de publicité en ligne et être en mesure d'établir une stratégie publicitaire

233 €

(non assujetti à la TVA)

**0,5 jours**

Formation de 9h à 12h30

Le contenu

Les enjeux de la publicité sur les réseaux sociaux

- Enjeux pour le webmarketeur vs. enjeux pour le community manager
- Différents types de publicités pour différents objectifs
- La maîtrise de l'audience

Développer une stratégie d'acquisition via les réseaux sociaux

- Penser sa stratégie pour avoir des résultats performants
- L'analyse des KPI et le suivi du ROI
- Comprendre la logique de machine learning dans les réseaux sociaux

La publicité sur Facebook et Instagram

- La mise en forme des publicités
- Introduction à l'outil de gestion des publicités : Facebook Business Manager
- Savoir configurer une campagne et les paramètres principaux
- Maîtriser le ciblage et la gestion des audiences
- Formats avancés Facebook : le retargeting, boutique et catalogue, vidéo mid-roll, ...

La publicité sur les autres réseaux sociaux

- La publicité sur Twitter
- La publicité sur LinkedIn
- La publicité sur Pinterest, Snapchat ou TikTok

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises.

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 25/03
- 02/06
- 06/10
- 06/12

